



**Jakob Hein**

# **Vor mir den Tag und hinter mir die Nacht**

Roman



**Piper**  
**München Zürich**

ISBN 978-3-492-05207-8

© Piper Verlag GmbH, München 2008

Satz: Filmsatz Schröter, München

Druck und Bindung: CPI – Clausen & Bosse, Leck

Printed in Germany

## Fragen und Projekte

Es war schon sehr oft passiert, dass die Tür aufgegangen und eine schöne Frau in seinen Laden gekommen war, bisher allerdings ausschließlich in seinen zahllosen Tagträumen, für die Boris viel Zeit hatte. Aber dass sich die Tür tatsächlich öffnete und tatsächlich von einer schönen Frau durchschritten wurde, überforderte ihn etwas. Seitdem er die Agentur eröffnet hatte, war seiner Erinnerung nach niemand außer ihm selbst durch diese Tür gegangen, kein ungezogenes, anstrengendes Kind, kein hässlicher alter Mann und auch kein unauffälliger Mittfünfziger in grauem Anzug.

Diese Frau mit dem langen kastanienbraunen Haar, den hell leuchtenden Augen und dem mit einem Hauch von Violett geschminkten Mund war seine erste Kundin. Sie sah ihm direkt in die Augen und lachte ihn an, was Boris verlegen machte. Ihm fiel ihre schöne Nase auf, nicht zu klein und klassisch geschwungen. Boris hatte nie verstanden, warum die Leute Frauen mit Stupsnase mochten. Er fand nichts attraktiv daran, einer

Frau in die Nase sehen zu können, und war überzeugt davon, dass Frauen mit elegant nach unten gebogenen Nasen einen genetischen Vorteil hatten.

»Sie sehen ganz anders aus, als ich sie mir vorgestellt hatte«, sagte die Frau, nachdem sie ihn ausführlich betrachtet hatte. Sie zog ihren dunklen Trenchcoat aus, warf ihn schwungvoll über einen der zwei Stühle vor Boris' Schreibtisch und setzte sich auf den anderen. »Irgendwie besser. Ich dachte, Sie wären mehr so ein Typ, der aussieht, als wäre er aus lauter Ersatzteilen zusammengesetzt worden. Sie wissen schon: zwei linke Beine, verschieden lange Arme, zu kurzer Oberkörper, zu großer Kopf mit hohem Haaransatz. So die Art von Leuten, die auf eine unbeschreibliche Art hinken und eine große Hornbrille tragen, die am Steg mit Pflasterband geklebt ist.«

Boris wusste nicht recht, was er darauf sagen sollte, außer: »Kennen wir uns?«

»Ja, wir haben heute Vormittag miteinander telefoniert. Mein Computer war kaputt.« Sie korrigierte sich: »Ist kaputt. Ich war dann in dem komischen Computerladen, und genau in diesem Moment wird mein Computer hoffentlich repariert. Die haben gesagt, ich kann ihn in einer Stunde abholen. Da habe ich beschlossen, mir in der Zwischenzeit mal Sie und Ihre Agentur für verworrene Ideen anzugucken.«

»*Verworfen*e Ideen«, korrigierte Boris. »Wir sind eine Agentur für verworfene Ideen.«

»Jaja, ich weiß schon. Ist gerade viel los?«

»Nein, im Moment ist es gerade etwas ruhiger. Möchten Sie einen Kaffee trinken?«

»Ehrlich gesagt, würde ich viel lieber einen Tee trinken, aber nur, wenn sie einen richtigen da haben.«

»Ich glaube, ich habe irgendwo noch Teebeutel«, sagte Boris.

»Dann trinke ich lieber einen Kaffee. Obwohl sie Teebeutel heißen, habe ich es noch nie erlebt, dass es jemandem gelungen ist, aus diesen Beuteln einen Tee zu machen.«

Boris sah sie fragend an.

»In diese Beutel wird das gefüllt, was nach der Teeernte zusammengefeigt wurde, die wenigen Aromastoffe werden von dem sie umgebenden Toilettenpapier aufgesogen. Wenn schließlich die Beutel lauwarm gewässert werden, können sich diese armseligen Teekrümel nicht ausbreiten. Tee braucht sehr viel Platz, den gibt es nicht in so einem Beutel. Viele Menschen ahnen das und bewegen deshalb ihre Teebeutel wie wild durch das umgebende Wasser. Aber diese Masche funktioniert nicht, das ist gerade so, als würden sie einen Vogelkäfig umherwerfen, um die Flugweise des darin befindlichen Vogels zu erforschen. Also stopfen die Hersteller meist mehr Tee in diese Beutel, als man für eine

Tasse bräuchte, wodurch das Wasser dunkel und bitter wird.«

Boris konnte ihr nicht vollständig folgen, weil seine Aufmerksamkeit gleichzeitig von Hör-, Seh- und Geruchssinn beansprucht wurde. Diese Frau sah nicht nur gut aus, sie trug ein Parfüm, in dem um diese Tageszeit eine Sandelholznote dominierte und das ihn ganz durcheinanderbrachte.

»Einen richtigen Tee bereitet man mit zwei Kannen, frischem Tee und frischem kochenden Wasser. Die Kannen müssen sauber gewaschen sein, es ist überhaupt nicht zuträglich, wenn die Innenwände von altem Tee verschmutzt sind. Nach genau drei Minuten gießt man den Tee von der ersten in die zweite Kanne, das war's. Es ist erstaunlich, wie viele Fehler manche Menschen in diese simple Kunst hineinbringen. Sie filtern das Wasser, sie benutzen dreckige Kannen, sie wärmen die Kannen vor, sie lassen den Tee zu kurz oder viel zu lang ziehen, und sie stellen die Teekanne zum Schluss noch mit Vorliebe auf ein Stövchen. Das Stövchen ist für Tee so etwas wie ein Folterinstrument, weil damit der gute Geschmack aus dem Getränk in die Luft gebracht wird.«

Boris verspürte das starke Verlangen, mit seiner Nase an der delikaten Haut ihres Halses zu riechen, denn nur dort würde sich die offizielle Verlautbarung des Parfüms mit dem Geruch ihres Körpers vollendet vermischen. Gleichzeitig wollte er nicht,

dass diese Frau in weniger als zwei Minuten seinen Laden verließ und sich dabei zum Abschied auf die Stirn tippte, also musste er sich alle Mühe geben, ihr auch ein wenig zuzuhören.

»Nein, aus so einem Beutel hat noch niemand Tee zaubern können, da würde ich sogar ein Glas warmes Wasser mit brauner Lebensmittelfarbe vorziehen, das schmeckt auch nicht schlechter und enthält weniger Giftstoffe, aber im Moment lasse ich mich noch lieber von Ihnen zu einer Tasse Kaffee einladen.«

»Kaffee« hatte Boris irgendwie verstanden. Er ging zu seiner Maschine und goss ihr eine Tasse ein.

»Ich nehme an, dass Sie ihn schwarz trinken.« Er hatte lange genug in Cafés gejobbt, um das zu wissen.

»Natürlich«, sagte sie leichthin, ohne ein bisschen verwundert zu sein. Er werkelt an der Maschine herum und stellte schließlich zwei Tassen auf seinen Schreibtisch.

»Und, haben Sie heute irgendetwas Interessantes hereinbekommen?«, fragte sie, nachdem sie einen Schluck von dem heißen Getränk genommen hatte.

»Was meinen Sie?«, fragte Boris.

»Na, irgendeine verworfene Idee, etwas Neues.«

»Ja, tatsächlich. Ich habe da etwas.« Er blätterte in einem der Papierstapel auf seinem Schreibtisch.  
»Irgendwo hier habe ich es, warten Sie. Da: ›Wenn



man gemeinsam mit Freunden in ein Restaurant geht und alle dasselbe Gericht bestellen, dann ist es im Prinzip so, als ob einer gekocht hätte.«

Die Frau schaute ihn fragend über ihre Kaffeetasse hinweg an, als warte sie, ob noch etwas komme. Er runzelte die Augenbrauen, schaute auf die Rückseite des Blatts, als würde dort noch mehr stehen und schien selbst noch einmal über diese Idee nachzudenken. »Klingt jetzt vielleicht nicht gerade nach sehr viel, aber genau das ist es ja bei verworfenen Ideen. Vielleicht wäre diese etwas für einen Party-Service oder irgendeine Werbeagentur.« Die Frau sah immer noch skeptisch aus.

»Es sind verworfene Ideen«, gab Boris zu bedenken. »Die Leute kommen hier nicht rein und bringen mir perfekt ausgeklügelte Geschäftsideen, komplett durchgerechnet, mit beiliegendem Wirtschaftsplan. Irgendeinen Grund gibt es immer, warum die Ideen verworfen wurden.«

Weil sie ihn immer noch kritisch ansah, aber ein herausforderndes Lächeln ihre Lippen umspielte, entschloss sich Boris, das Thema zu wechseln. »Wie heißen Sie eigentlich, wenn ich das fragen darf?«

»Ich will ihre Fragen in umgekehrter Reihenfolge beantworten: Sie dürfen, und ich heiße Rebecca, Rebecca Kron. Und wie heißen Sie, wenn ich Sie fragen darf?«

»Boris Moser. Hier, es steht alles auf meiner Visitenkarte.« Er reichte Rebecca eine Visitenkarte, die

er vor ein paar Wochen nach Stunden qualvoller Computersitzungen selbst ausgedruckt hatte.

»Vielen Dank, Boris. Aber wir waren gerade beim Thema verworfener Ideen, als Sie davon ablenkten.«

»Schade«, sagte Boris. »Ich dachte, diese Ablenkungsfrage würde wirklich funktionieren. Offenbar muss ich eine härtere Gangart wählen. Haben Sie schon einen Weihnachtsbaum?«

»Ob ich was?«, fragte Rebecca entgeistert.

»Ich habe gefragt, ob Sie schon einen Weihnachtsbaum haben?«

»Es ist Juni«, sagte Rebecca.

»Ja. Das ist die beste Zeit. Jetzt sind die Weihnachtsbäume schön billig. Wenn sie bis November, Dezember warten, bezahlen Sie natürlich Unsummen.«

»Ich habe mich noch nie für Weihnachtsbäume interessiert, aber es gibt Leute, die einen echten Kult darum machen.«

»Ich weiß«, sagte Boris. »Man sagt, Nordmann-tannen seien die besten. Sie haben runde, nicht-stechende Nadeln, die sehr robust sein sollen.«

»Aber die Ablenkung hat trotzdem nicht funktioniert. Der Bruch war zu abrupt«, stellte Rebecca fest.

»Was meinen Sie?«

»Dieses: ›Haben Sie schon einen Weihnachtsbaum?‹ Das ist zu abrupt, zu unvermittelt.«

»Das glaube ich nicht«, erwiderte Boris. »So funktioniert die Ablenkung auf mehreren Ebenen. Entweder lacht man gerade über diesen Bruch. Oder der Gesprächspartner ist so verwirrt, dass er sich nicht mehr an das Thema erinnert. Oder man unterhält sich tatsächlich über Weihnachtsbäume. Oder man unterhält sich darüber, dass andere sich über Weihnachtsbäume unterhalten. Oder man tauscht alte Weihnachtsbaumgeschichten miteinander aus. Und wenn das alles nicht funktioniert, dann kann man immer noch darüber reden, ob die Frage: ›Haben Sie schon einen Weihnachtsbaum?‹ eine gut oder schlecht funktionierende Ablenkungsfrage ist.«

Rebecca sah ihn kurz an, bevor sie loslachte. »Sie sind wirklich schräg. Sie gefallen mir.«

»Aber ich muss gar nicht unbedingt vom Thema ablenken«, fuhr Boris fort. »In meiner Branche, wenn es meine Branche gäbe, ist die Beschaffung der Ware natürlich ein heikles Thema. Einer verworfenen Idee haftet immer der leicht an Essig erinnernde Geruch des Misserfolgs an. Daher kommen nicht gerade viele Leute hier hereinspaziert und sagen: ›Hallo! Ich habe einen Haufen verworfener Ideen für Sie.‹ Was, wenn man nur verworfene Ideen, aber keine einzige geglückte in seinem Leben hätte? Wer will sich das schon eingestehen? Deshalb bekomme ich die meisten Ideen per anonymem Telefonanruf oder E-Mail. Wissenschaftler schicken

vor allem E-Mails. Sehr interessante Sachen sind dabei, zum Beispiel eine Studie darüber zu machen, welche Becken auf öffentlichen Toiletten am häufigsten benutzt werden, um dann eine möglichst allgemeingültige Formel daraus abzuleiten. Ist der Abstand zur Eingangstür ein stärkerer Faktor als der Abstand zu einer anderen Wand? Verändern Trennwände oder geometrische Anordnungen das Benutzerverhalten?«

»Wozu soll das gut sein?«, fragte Rebecca.

»Wenn man weiß, welche Becken am meisten benutzt werden, könnte man dort den Hauptanschluss für das Abwasser montieren und vielleicht besonders auf die Qualität von Material und Montage achten.«

»Und warum wurde die Idee verworfen?«

»Zu teuer. Man müsste Hunderte von Videokameras in Hunderten von Toiletten laufen lassen, und dann müssten Dutzende von Doktoranden die Bänder auswerten, damit man ein brauchbares Ergebnis bekäme. Ein Antrag auf finanzielle Unterstützung wurde sowohl von den staatlichen Stellen als auch von der Sanitärindustrie abgelehnt. Die haben sowieso kein Interesse daran, dass ihre Anlagen unendlich lange halten. Wirklich tragisch. Es war sogar eine hypothetische Formel mit dabei, irgendetwas mit dem Quadrat des Abstands zur nächsten Wand und dem Abstand zur Eingangstür in der dritten Potenz. Hier!«

Boris hielt Rebecca das Papier mit der Formel hin, ohne dass sie auch nur einen Blick darauf warf. »Ich werde mir das nicht einmal ansehen, ich habe an meinem letzten Schultag beschlossen, mit Mathematik auch nicht mehr im Entferntesten zu tun haben zu wollen.«

»Aber das geht doch überhaupt nicht.«

»Da täuschen Sie sich, es geht sogar sehr gut. Während der Schulzeit musste ich mich andauernd mit Mathematik beschäftigen, obwohl ich damit überhaupt nichts anfangen konnte. Es war eine schlimme Zeit für uns beide, die Mathematik und mich, aber seitdem lassen wir uns gegenseitig in Ruhe. Die Typen in diesem Computerladen haben meinen Rechner wahrscheinlich in weniger als drei Minuten in Ordnung gebracht und verbringen den Rest der mir berechneten Arbeitszeit vermutlich mit Lachen darüber, wie wenig Ahnung ich habe. Aber das ist mir egal, solange ich nur nichts mehr mit Mathematik zu tun habe.«

Sie schlug die Beine übereinander und lehnte sich mit ihrem Kaffee zurück. Sie sah großartig aus. »Und solche Ideen von Wissenschaftlern bekommen Sie also eine Menge rein?«

Jetzt lenkte sie ab, aber Boris war es egal. »Ja, immer häufiger. Hier ist die Idee zu einer Studie darüber, wie Verkäufer ihre soziale Stellung in Abhängigkeit von dem Geschäft wahrnehmen, in dem sie arbeiten. Leider auch unbezahlbar.«

»Warum?«

»Weil die Untersuchung auch zu aufwendig angelegt ist. Es geht darum, ob ein Verkäufer eines Herrenausstatters sich dem Verkäufer in seinem Lebensmittelladen überlegen fühlt.«

»Natürlich tut er das!«

»Ja, und in der Studie sollte untersucht werden, warum.«

»Weil er mehr verdient«, sagte Rebecca.

»Nicht notwendigerweise«, widersprach Boris.  
»Darum gerade ging es. Es sollten möglichst gleich verdienende Personen miteinander verglichen werden: wo sie sich eine Wohnung suchen, was für ein Auto sie fahren, welcher Schicht sie sich zugehörig fühlen. Warum geht ein Gemüsehändler mit Abitur nur selten ins Kino und ein Krawattenverkäufer ohne Schulabschluss, der genauso viel oder sogar weniger verdient, regelmäßig in die Oper? Alles aber viel zu aufwendig. Man hätte gesellschaftliche Schichten definieren müssen und Kriterien bestimmen, anhand deren man diesen Schichten einzelne Aktivitäten, Automarken, Wohnviertel und Geschäftsarten objektiv zuordnen kann. Jeder von uns macht das jeden Tag, aber es ist sehr schwierig, dafür objektive Kriterien zu definieren. Unendlich schwierig. Vor allem, wenn man die Studie international erweitern möchte, ein Kleidungsverkäufer hat in vielen anderen Ländern eine weit niedrigere Stellung als bei uns.«

Rebecca lächelte ihn an. Solange es ihr gefiel, was er erzählte, würde er weitermachen, und er konnte endlos weitermachen. »Oder hier, diese Studie darüber, inwiefern die Form der Toilettenschüssel mit dem Nationalcharakter eines Landes in Verbindung stehe. Ich glaube, sie stammt von dem selben Mann, der mir auch die Studie über die öffentlichen Toiletten geschickt hat. Faszinierendes Thema. Nur bei den gründlichen Deutschen gab es bis in die Achtzigerjahre den klassischen Tisch, auf dem sie das Ergebnis ihrer Arbeit betrachten und hinterher ordentlich bürsten können; die Amerikaner mit ihrer Schrankenlosigkeit und Bakterienangst haben den 20-Liter-See, in dem sie ihren Stuhl versenken können, ohne überhaupt eine Toilettenbürste zu kennen, in den diskreten asiatischen Kulturen dominiert das Loch im Boden und so weiter.«

»Das ist ja ekelhaft«, sagte Rebecca.

»Nicht wirklich«, widersprach Boris. »Es erinnert mich ein wenig an eine andere Studie, die mir angeboten wurde: welchen Zusammenhang es zwischen einer Kultur und ihren vorherrschenden Schimpfwörtern gibt. In den kalvinistischen Ländern ist der Teufel ein schlimmes Schimpfwort, in Amerika geht es um Geschlechtsverkehr, in Deutschland vor allem um Anales. Die Katholiken verfluchen sich meist mit dem Herrn, die Russen und die Araber beleidigen ihre Familien. Beides faszinierende Studien, aber es war zu schwer, den Nationalcharakter

in diesem Zusammenhang wissenschaftlich wasserdicht zu definieren.«

Eine kurze Stille trat ein. Rebecca leerte den letzten Tropfen aus ihrer Kaffeetasse und beugte sich kurz vor, um sie auf Boris' Schreibtisch abzustellen. »Nehmen Sie eigentlich alles?«, fragte sie.

»Wie meinen Sie das?«

»Na alles, was Sie so reinbekommen. Nehmen Sie jede verworfene Idee, die Ihnen angeboten wird?«

»Eigentlich sollten wir alles nehmen«, sagte Boris. »Das ist ja gerade der Punkt daran, dass man womöglich mehrere lose Enden bekommt und plötzlich sieht, wie man sie zusammenknoten kann. Trotzdem mache ich eine Ausnahme, aus reinem Selbstschutz, weil ich sonst den Laden innerhalb von ein paar Tagen wegen Überfüllung schließen könnte: Romananfänge nehme ich nicht mehr. Romananfänge wären das *Alan Parsons Project* meiner Branche, wenn es meine Branche gäbe.«

Rebecca sah ihn fragend an.

»Waren Sie schon einmal in einem Plattenladen?«, fragte Boris sie.

»Natürlich«, antwortete sie.

»Ich meine einen richtigen Plattenladen. Die Art von Plattenläden, die es immer geben wird, die Art von Plattenläden, die durch keine Art von Internet, Datenträger oder sonst irgendwas jemals verschwinden wird. Es ist irgendwo hier in meinen Akten, eine der Ideen.«



Boris zog ein paar Schubladen auf, schob die einzelnen Akten aus rosafarbener Pappe in der Schiene der Hängeregistratur vor und zurück und fand bald, was er suchte. »Hier: Welche Art von Geschäft kann man heute noch erfolgreich betreiben? Die großen Ketten verkaufen vieles zum Einkaufspreis oder sogar darunter. Egal, ob es Lebensmittel, Kleidung oder Elektroartikel sind, mit einem kleinen Laden kommt man nicht weiter, vor allem weil man im Gegensatz zu den Ketten den Einkaufspreis nicht drücken kann. Die Gastronomie ist eine Katastrophe. Kommen viele Gäste, ist es ihnen zu voll, und sie kommen nicht wieder. Kommen keine Gäste, sagen die Passanten: ›Hier ist es zu leer, hier gehen wir nicht rein.« In der Zwischenzeit aber verderben die teuren Lebensmittel. Bietet man kein Essen an, kommt sowieso niemand. Blumenhandel ist noch eine Möglichkeit, wenn man gern sehr früh aufsteht, wenig Geld verdienen möchte, viel Geschmack und Ahnung von guten Blumen hat und möglichst noch keine Blumenkette einen Laden in der Nähe aufgemacht hat.«

»Das stimmt«, unterbrach ihn Rebecca. »Allein in meiner Gegend gibt es sechs Blumenläden.«

»Das steht alles hier«, fuhr Boris fort. Er blätterte in der Akte. »Bla bla bla, hier: ›Blumen-, Zigaretten- und Gemüseläden bieten also die höchste Wahrscheinlichkeit, ein eigenes Geschäft mit einer gewissen Überlebensaussicht zu betreiben. Darum gibt

es so viele. Interessanter erscheint dagegen ein Plattenladen. Die Investitionskosten sind gering, denn man muss nur einen Weg finden, sich die Platten möglichst kostenlos zu besorgen. Am besten, indem man mit einer Firma für Haushaltsauflösungen zusammenarbeitet. Später, wenn das Geschäft gut läuft, kann man sich vielleicht spezialisieren und gelegentlich auch Geld für Platten ausgeben, aber nicht am Anfang. Das Ladenlokal muss möglichst alt sein und darf keinesfalls renoviert werden. Neue Ladenlokale mit neuen Schaufensterscheiben, gefliesten Fußböden und weißen Plastiktüren sollte man in jedem Fall vermeiden, egal wie billig die Miete ist. Wenn eine Renovierung absolut sein muss, dann sollte man versuchen, mit alten Filzteppichen und Tapeten das Beste herauszuholen. Idealerweise liegt der Laden im Souterrain, ist dunkel und ziemlich groß. Dann stellt man noch massenhaft Tische rein, auf denen Plattenkisten stehen. Die Platten sind locker sortiert, aber keinesfalls alphabetisch. Die Sortierung besteht ausschließlich aus handgemalten Pappschildern. Auf manchen der Pappschilder wurde sich Mühe gegeben, den Schriftzug »Rock 'n' Roll« mit Filzstiften irgendwie außergewöhnlich zu gestalten, auf anderen steht »Klassik« mit doppelt durchgeschriebener Kugelschreiberschrift. In einer Ecke des Ladens stehen zwei vollkommen verschlissene Plattenspieler mit mangelhaft funktionierenden Kopfhörern für die

Kunden, und an der Kasse gibt es einen funktionierenden Plattenspieler mit großen Boxen für die Verkäufer, die den ganzen Tag Platten spielen, die nicht verkäuflich sind.«

»Ich kenne die Art von Läden«, sagte Rebecca schließlich. »Aber ich dachte, so was gibt es nicht mehr. Es hat doch kein Mensch mehr einen Plattenspieler, heute kauft sich ja schon niemand mehr einen CD-Spieler.«

»Das stimmt nicht«, entgegnete Boris, und er musste sich zurückhalten, nicht mit dem Zeigefinger vor ihr herumzufuchteln. »Kein Mensch stimmt nicht. Schallplattenunterhalter kaufen immer noch Schallplatten.«

»Sie meinen DJs?«, fragte Rebecca und betonte die englische Aussprache.

»Diskjockeys, Plattenreiter, für mich sind es immer noch Schallplattenunterhalter. Haben Sie schon mal einen ihrer *DJs*«, er ahmte ihre Aussprache nach, »mit einem Computer gesehen?«

»Nein, da haben Sie recht.«

»Ja, denn es ist keine gute Unterhaltung«, sagte er zufrieden. »Schallplattenunterhalter unterhalten mit Schallplatten. Das sieht am besten aus, klingt am besten, macht am meisten Spaß. Und darum wird es immer Plattenläden geben, richtige dunkle, miefige Plattenläden mit staubiger Luft und arroganten, rauchenden Verkäufern mit einem grauen Zopf, die nirgendwo sonst auf der Welt auch nur daran den-

ken würden, irgendjemandem gegenüber arrogant aufzutreten, ohne Geld, ohne Freundin, ohne Aussehen, ohne eigene Wohnung, ohne Idee, was man im Leben machen könnte, aber hier, in diesem Plattenladen, wissen sie alles besser als jeder Kunde. Allein schon diese Verkäufer brauchen ihre Läden wie die Luft zum Atmen. Alle sagen, diese kugelförmigen Gläser sind falsch für Goldfische, aber immer noch besser, als japsend auf der Anrichte zu liegen, da können sie jeden Goldfisch fragen.«

Rebecca sah ihn an. Herrje, er war dabei, diese Frau in Grund und Boden zu schwatzen, dachte Boris. Er musste sich bremsen, sie war aber auch zu wunderbar. »Und was hat das Ganze nun mit Romananfängen zu tun?«, kam Rebecca an den Ausgangspunkt der Frage zurück.

»Was? Ach so, in jedem echten Plattenladen wird man das Gesamtwerk von Alan Parsons Project finden. Es gibt fast nie etwas von Velvet Underground und nur die schlechten Platten von Aretha Franklin. Aber Alan Parsons Project gibt es immer kistenweise.«

»Was ist das für Musik?«

»Das weiß niemand. Das ist ein Projekt aus der Zeit, als man noch Projekte machte. Die Platten verkauften sich gut damals, aber kaum einer hat je eine Platte von der Combo gehört, man findet sie in keiner Plattensammlung mehr, selbst wenn es eine Plattensammlung ist, in der es Phil Collins gibt. Die

Platten sind immer im Bestzustand, weil sie keiner je gehört hat. Mint, wie das in der Branche heißt.«

Boris atmete durch. Rebecca sah ihn mit hochgezogenen Augenbrauen amüsiert an.

»Und Romananfänge wären das Alan Parsons Project meiner Branche, wenn es meine Branche gäbe. Denn nichts wird uns so häufig angeboten wie Romananfänge, und mit nichts können wir weniger anfangen.« Boris seufzte und ließ sich erschöpft in seinen Stuhl zurückfallen. Was eigentlich wollte diese Frau von ihm wissen?

Für einen Augenblick kam das einzige Geräusch von der Kühlung der Festplatte seines Computers. Dann erhob Rebecca sich ruckartig von ihrem Stuhl. »Hören Sie zu, Boris Moser. Ich werde jetzt in den Computerladen gehen und dort den Verkäufern dabei zusehen, wie sie gegen ihr freches Grinsen ankämpfen, wenn sie mir die überhöhte Rechnung in die Hand drücken. Dabei ist es ein kleiner Preis, wenn ich mir dafür die Freiheit erkaufe, dass keiner dieser Computertypen bei mir zu Hause wohnt.«

Boris wollte etwas sagen. Aber Rebecca fuhr fort: »Ich sagte: Hören Sie zu, Boris Moser! Ich werde dann nach Hause gehen und etwas arbeiten. Aber ich würde auch sehr gern mal wieder bei Ihnen vorbeikommen. Voraussetzung dafür ist, dass wir dieses alberne Siezen ab sofort und zukünftig unterlassen.«

Boris brachte nur ein Nicken zustande.

»Gut«, sagte Rebecca und reichte ihm die Hand.

»Rebecca.«

»Boris.«

Sie verließ den Laden, ohne sich umzudrehen. Die Sandelholznote ihres Parfüms blieb beinahe so lange im Raum, wie Boris versonnen den Abdruck des samtrotten Lippenstiftes auf ihrer Kaffeetasse betrachtete.